



Business Plan

4AHDVK Bergmeister, Kofler, Marschnig

Inhaltsverzeichnis

1. Executive Summary	Seite 3
2. Geschäftsidee	Seite 4
2.1 Der Auftrag	Seite 4
2.2 Ideen	Seite 4
2.3 Bewertungskriterien für die Auswahl	Seite 5
2.4 Bewertung der einzelnen Ideen	Seite 5
2.4.1 Catch me if you can	Seite 5
2.4.2 Hide	Seite 6
2.5 Entscheidung	Seite 6
2.6 Beschreibung der Idee	Seite 7
2.6.1 Grundsätzliches	Seite 7
2.7 Spielbeschreibung	Seite 7
2.7.1 Grundsätzliches zum Spiel	Seite 7
2.7.2 Fähigkeiten der Mafia	Seite 7
2.7.3 Fähigkeiten der Polizei	Seite 8
2.7.4 Spielregeln	Seite 9
2.7.5 Screenshots	Seite 10
3. Unternehmensziele	Seite 11
4. Markt und Wettbewerb	Seite 12
5. Marketing und Vertrieb	Seite 13
6. Unternehmensaufbau	Seite 14
6.1 Allgemeines	Seite 14
6.2 Standort	Seite 14
6.3 Lieferanten- und Lagerkosten	Seite 14
7. Organisation und Unternehmerteam	Seite 15
7.1 Allgemeines über das Unternehmen	Seite 15
7.2 Erfahrung der Mitarbeiter	Seite 15
7.3 Fehlendes Wissen	Seite 15
7.4 Gewinnbeteiligung	Seite 15
8. Umsetzungsplan und Meilensteine	Seite 16
8.1 Meilensteine	Seite 16
8.2 Personal	Seite 16
9. Chance und Risiken	Seite 17
9.1 Gegenüberstellung der Chancen und Risiken	Seite 17
9.2 Best Case	Seite 17
9.3 Worst Case	Seite 17
10. Lebensläufe	Seite 18

1. Executive Summary

Wir planen die Entwicklung eines mobilen Spiels namens „Catch me if you can“. Unser Produkt wird für alle Personen mit GPS-fähigen Handys erwerblich sein, daher legen wir Wert auf eine breite Spielerschicht von Jung bis Alt.

Wir rechnen mit einer sehr guten Marktposition, da unser Produkt durch die Kombination von GPS eine neue Art von Spielgeneration forciert. Außerdem ist der Markt noch ziemlich jung und wir können uns somit einen großen Vorsprung gegenüber zukünftiger Konkurrenz erarbeiten.

Beim Verkaufsstart rechnen wir nicht mit all zu hohem Absatz, da noch nicht genügend GPS-fähige Endgeräte am Markt verbreitet sind. Jedoch steigt der Marktanteil von GPS-fähigen Endgeräten dermaßen an, dass wir in 1-2 Jahren mit Gewinn rechnen können.

Um dieses Ziel zu erreichen, haben wir uns eine eigene Marketing-Strategie überlegt. Wir werden unser Produkt über ein Internet Portal anbieten bzw. über etwaige Netzbetreiber.

Unser Betrieb ist eine GesmbR. Bergmeister Jürgen, Kofler Benjamin sowie Marschnig Daniel sind haftungsbeschränkte Nichtkaufleute.

Da wir zuvor noch nicht so viel Erfahrung in der Entwicklung eines Businessplans hatten bekamen wir Hilfe von MMag. Gitschthaler Andrea und Mag. Petritsch Walter in den Gegenständen „Betriebliche Organisation“ und „Rechnungswesen“.

2. Geschäftsidee

2.1 Der Auftrag

Wir bekamen von der FH Kärnten die Aufgabe ein Spiel für GPS-fähige Handys zu entwickeln. Ziel dieses Projektes ist es seitens der FH Kärnten herauszufinden, was die jungen Leute heutzutage auf ihren Handys spielen wollen. Für die Entwicklung wurden uns keine Einschränkungen vorgegeben und somit konnten wir unseren Ideen freien Lauf lassen.

2.2 Ideen

✓ Catch me if you can

- Ist eine Art Fangenspiel mit Jäger und Gejagten mit spezifischen Spielregeln.
- Mittels GPS soll es dann möglich sein, seinen Gegner ausfindig zu machen.
- Kommunikation zwischen den Mitspielern soll auch ermöglicht werden um somit strategische Aspekte einzubringen.

✓ Hide

- Ist eine Art Versteckspiel mit verschärften Spielregeln.
- Mittels GPS soll es hier möglich sein, andere Mitspieler ausfindig zu machen.

2.3 Bewertungskriterien für die Auswahl

Wir entschieden uns nach reiflicher Überlegung für folgende Bewertungskriterien:

- ✓ *Systemvoraussetzungen*
- ✓ *Nutzen*
- ✓ *Zielgruppe*
- ✓ *Erfolgschancen*
- ✓ *Entwicklungsaufwand*
- ✓ *Umsetzbarkeit*

2.4 Bewertung der einzelnen Ideen

2.4.1 Catch me if you can

- Systemvoraussetzungen: GPS und Internetfähiges Endgerät
- Spielprinzip: Finden eines Ortes mit Hilfe von GPS
- Kommunikation zwischen den Spielern
- Zielgruppe: Ab 10 Jahren mit den angegebenen Systemvoraussetzungen
- Erfolgchancen: Relativ gut, da der Marktanteil an GPS Geräten stark zunimmt
- Umsetzbarkeit: mit entsprechenden Entwicklungsplattformen innerhalb der angepeilten Zeit möglich

2.4.2 Hide

- Systemvoraussetzungen: GPS und Internetfähiges Endgerät
- Spielprinzip: Finden von anderen Mitspielern mit Hilfe von GPS
- Kommunikation zwischen den Spielern
- Zielgruppe: Ab 10 Jahren mit den angegebenen Systemvoraussetzungen
- Erfolgchancen: Gut da zunehmender Marktanteil an GPS Geräten
- Umsetzbarkeit: Innerhalb des vorgegebenen Zeitplanes möglich mit Hilfe von entsprechenden Entwicklungsplattformen

2.5 Entscheidung

Unsere Entscheidung fiel schlussendlich auf „Catch me if you can“. Es beläuft sich auf ein einfaches Spielprinzip, welches mit jedem GPS und internetfähigen Endgerät verwendet werden kann.

2.6 Beschreibung der Idee

2.6.1 Grundsätzliches

Es ist ein mobiles Spiel, welches die GPS Funktion unterstützt und auf einem mobilen Endgerät wie einem Handy zum Einsatz kommen soll. Weitere Funktionen wie Kommunikation der einzelnen Mitspieler und Downloads via Internet sollen möglich sein.

2.7 Spielbeschreibung

2.7.1 Grundsätzliches zum Spiel

In dem Spiel gibt es zwei verschiedene Teams die gegeneinander agieren. Die Polizei und die Mafia. Ziel des Spieles ist es, dass die Polizei die Geschäfte der Mafia verhindert bzw. die Mafia ihre Geschäfte ohne von der Polizei gefasst zu werden, absolviert. Das Spielfeld wird auf einer vordefinierten Karte stattfinden, welche vor dem Spiel ausgewählt wird.

2.7.2 Fähigkeiten Mafia

✓ **Hauptquartier:**

Startpunkt der Mafiamitspieler

✓ **Mafioso:**

Hat die Aufgabe, seine zugeteilten Missionen zu erfüllen.

✓ **Big Boss:**

Hat die Aufgabe, die Missionen an seine Mafioso zu verteilen. Er hat die spezielle Fähigkeit einen Agent der Polizei auszuschalten. Dies geschieht, indem er in seine Reichweite gelangt. Dieser wird erst dann wieder aktiviert, wenn der Polizeichef in die Reichweite des Agent gelangt.



2.7.3 Fähigkeiten Polizei

✓ **Hauptquartier:**

Startpunkt der Polizeimitglieder

✓ **Agent:**

Sind vom Polizeichef festgelegte Punkte, die einen gegebenen Radius besitzen (Reichweite). Sofern sich ein Mitglied der Mafia dieser Reichweite nähert, werden alle Polizisten verständigt.

✓ **Officer:**

Hat die Aufgabe, die Mafiamitglieder zu verhaften um somit ihre Missionen zu unterbrechen.

✓ **Polizeichef:**

Hat die Aufgabe die NPCs Agent beliebig auf der Karte zu definieren indem er ihre Koordinaten setzt. Außerdem kann er deaktivierte Agents wieder aktivieren, indem er in ihre Reichweite gelangt.

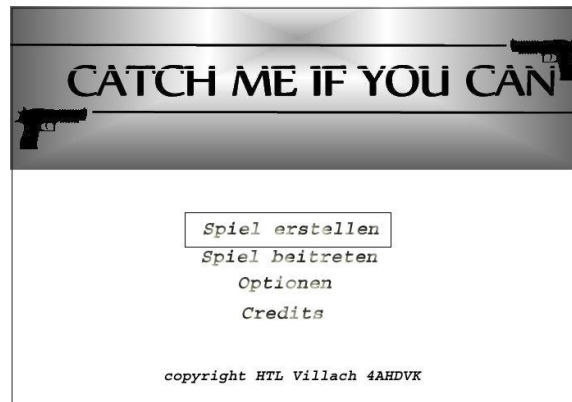


2.7.4 Spielregeln

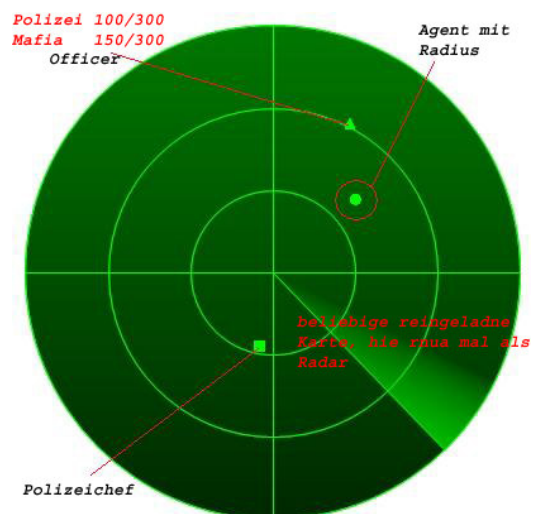
- ✓ Am Anfang des Spieles wird zwischen einer der beiden Teams ausgewählt.
- ✓ Jedes Team hat einen Teamleader (bei den Polizisten der Polizeichef, bei der Mafia der Big Boss).
- ✓ Die Startpunkte (Hauptquartiere) der beiden Teams werden zufällig vom Server generiert und den Teams mitgeteilt.
- ✓ Der Polizeichef hat die Aufgabe Agents (=NPCs) auf der Karte zu platzieren. Wurden alle Agents gesetzt (begrenzte Anzahl abhängig von den Spieleinstellungen), werden beide Teams aufgefordert zu ihren Hauptquartieren zu gehen und das Spiel kann somit beginnen.
- ✓ Der Big Boss der Mafia bekommt die Missionen zugeteilt und leitet sie seinen Teammitglieder in beliebiger Reihenfolge weiter. Für jede erfolgreich absolvierte Mission erhält die Mafia Punkte (je nach Schwierigkeitsgrad).
- ✓ Die Polizisten haben die Aufgabe, die Mafioso zu fassen. Dies geschieht, wenn ein Mafioso ertappt wird und innerhalb einer bestimmten Zeit in Reichweite bleibt (zB innerhalb von 2 min in einem Radius von 10 m, hängt von den Spieleinstellungen ab). Wenn dann ein Mafioso erfolgreich ertappt wurde, wird seine gestartete Mission nicht gewertet und die Polizei erhält stattdessen Punkte. Außerdem kann der ertappte Mafioso für 1 min keine neuen Missionen annehmen.
- ✓ Auf der Karte kann jedes Team nur seine eigenen Mitspieler sehen und auch die Kommunikation ist nur unter den Teammitgliedern möglich.
- ✓ Das Spiel ist dann zu Ende, wenn ein Team die angeforderte Punktzahl erreicht hat (je nach Spieleinstellungen).

2.7.5 Screenshots

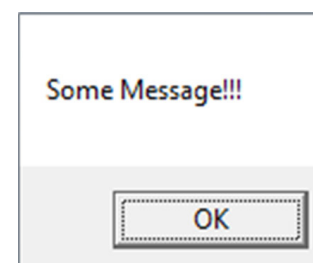
Hauptmenü:



Spielablauf aus Sicht eines Polizisten:



Erhaltene Nachricht während des Spiels:



3. Unternehmensziele

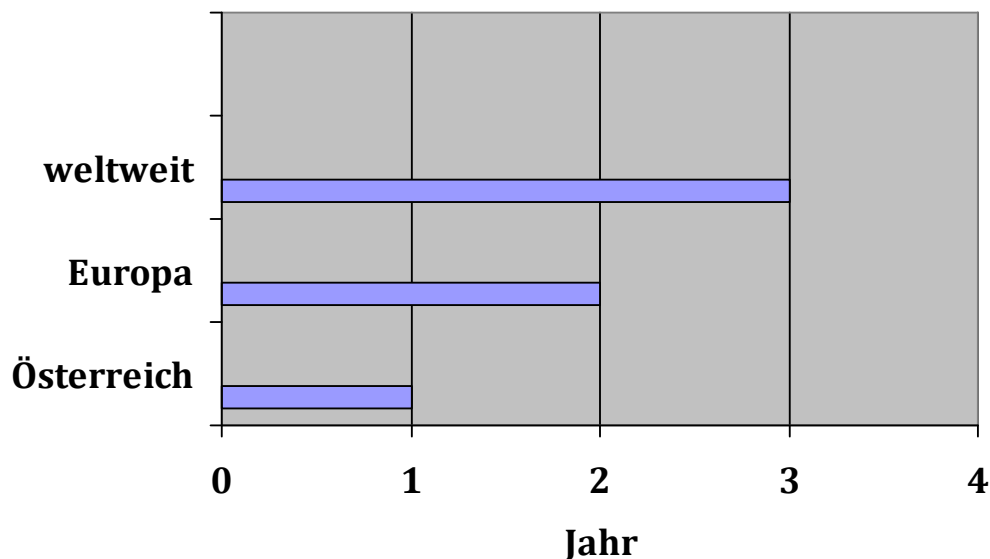
Wir wollen einen großen Schritt in der Entwicklung von „location based“ Games setzen. Mit unseren Produkten planen wir den Durchbruch für unser Unternehmen zu schaffen umso der ganzen Welt unsere Spiele zu präsentieren.

Am Anfang wollen wir unsere Spiele den Österreichischen Netzanbietern präsentieren, umso den Einstieg in die lokale und mobile Spiele-Industrie zu schaffen.

Sollten im ersten Jahr Erfolge zu verzeichnen sein, werden wir auf die Europäische Ebene gehen. Dort werden wir unsere Spiele bei Plattformen wie JAMBA und ZED anbieten lassen.

Unser letztes großes Ziel wäre, dass unsere Spiele schlussendlich weltweit angeboten werden.

Ziele der Marktausbreitung



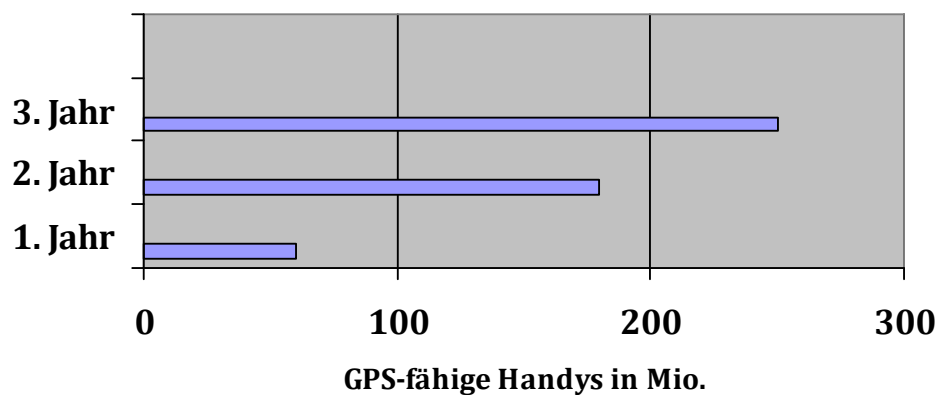
4. Markt und Wettbewerb

Die Spieleindustrie ist ein stark überfluteter Markt an Konsolen und Games. Wir setzen somit auf „location based games“, da es hier aufgrund der technischen Einschränkungen und Ideen noch keine nennhaften Entwickler gibt und wir daher eine gute Marktposition erreichen können.

Immer mehr nennhafte Handyhersteller setzen in den nächsten 2 Jahren auf GPS-fähige Handys. Daher erwarten wir, dass die Nachfrage nach unserem Spiel stark ansteigen wird.

Nach neuesten Statistiken wird daher der Anteil an GPS-fähigen Handys und daher auch an potentiellen Kunden stark zunehmen.

Verkäufe GPS-fähiger Handys in den nächsten Jahren



Da diese Spielsparte noch recht jung ist, erwarten wir erst in den nächsten Monaten bis Jahren stark zunehmenden Konkurrenzkampf. Daher versuchen wir schon jetzt mit unseren Innovationen eine große Spielergemeinschaft zu gewinnen. Damit wollen wir einen Vorsprung gegenüber unserer zukünftigen Konkurrenz erreichen.

Es wird jedoch schwierig sein, das Spiel einer breiten Masse anzubieten, deshalb müssen wir mit verschiedenen Netzanbietern (national/international) und großen Herstellern der mobilen Endgeräte zusammen arbeiten.

Unsere Zielgruppen sind im Großen und Ganzen alle Besitzer eines mobilen Endgerätes, welches die Hardware Anforderungen für unser Produkt erfüllt.

Das Produkt wird mit einmaligen Kosten am Markt angeboten. Weiteres planen wir zukünftig Erweiterungen die ebenfalls kostenpflichtig sind.

5. Marketing und Vertrieb

Zuerst werden wir unser Produkt auf einen Testmarkt anbieten, um Eindrücke und Meinungen der Spieler zu erhalten. Daraufhin versuche wir unser Spiel anzupassen.

Ist die Testphase erfolgreich beendet, werden wir das Spiel in 2 Versionen auf den Markt bringen.

✓ ***Vollversion***

- Nach dem kostenpflichtigen Erwerb uneingeschränkt nutzbar.

✓ ***Demoversion***

- Der Erwerb dieser Version ist gratis, jedoch nur mit eingeschränkten Funktionen um das Spiel zu testen. Für volle Funktionalität muss die Vollversion erworben werden.

Der Vertrieb wird über ein Online-Portal erfolgen, wo man das Spiel herunterladen kann. Die Abrechnungen erfolgen dann über die jeweiligen Netzbetreiber.

Werbung betreiben wir dann auf den angebotenen Online-Portalen der Netzbetreiber bzw. durch Plakate und weiterer Internetwerbung.

6. Unternehmensaufbau

6.1 Allgemeines

Unser Unternehmen hat sich auf mobile Spielentwicklung spezialisiert. Die Vorteile liegen in der engen Zusammenarbeit mit der FH-Kärnten und unseren hochqualifizierten Ansprechpartnern.

Zur Erstellung unseres Produktes benötigten wir Entwicklungsumgebungen wie J2ME und net.Compact Framework sowie Android, um unser Spiel auf möglichst vielen relevanten Plattformen anbieten zu können.

Zur Entwicklung und betreiben des Spiels benötigen wir auch die erforderliche Hardware.

- ✓ **Personals Computers**
 - Um unser Spiele zu entwickeln und zu warten
- ✓ **GPS-fähige Endgeräte**
 - Um unsere Spiele zu testen.
- ✓ **Server**
 - Auf dem dann das mobile Spiel ablaufen wird.

6.2 Standort

Wir wollen unseren Unternehmensstandort in einem Industriegebiet ansiedeln um die Kommunikation mit anderen Partnern und Unternehmen zu erleichtern.

6.3 Lieferanten- und Lagerkosten

Für Lieferung und Bereitstellung werden keine Kosten anfallen, da unser Produkt im Internet zum Download angeboten wird.

7. Organisation und Unternehmerteam

7.1 Allgemeines über das Unternehmen

Unser Team besteht aus 3 Mitarbeitern, welche zugleich auch die Firmengründer sind. Alle 3 besuchen derzeit die HTL Villach für elektronische Datenverarbeitung und Organisation.

Wir erhalten das benötigte Know-How bzw. technische Wissen von unseren Lehrkräften sowie von den Fachleuten der FH Kärnten.

7.2 Erfahrungen der Mitarbeiter

- ✓ Hardware- und Softwareprogrammierung
- ✓ Sprachen
- ✓ Programmiersprachen
- ✓ Projektentwicklung
- ✓ Finanzwesen
- ✓ Datenmodellierung
- ✓ Mathematische Fähigkeiten
- ✓ Erfahrungen mit Management
- ✓ Teamwork
- ✓ sowie zahlreiche Praktika

7.3 Fehlendes Wissen

Für die Umsetzung des Projektes benötigen wir noch mehr Erfahrung bei der Mobilen Programmierung (J2ME, .net Compact Framework, C#). Wir benötigen auch noch Hilfe bei der Berechnung und Verwaltung der GEO-Daten bzw. bei der Planung und Entwicklung.

7.4 Gewinnbeteiligung

Unser Team bekommt am Beginn noch kein fixes Gehalt, es werden aber Prämien ausgeschüttet.

8. Umsetzungsplan und Meilensteine

8.1 Meilensteine

- ✓ Einhaltung des Zeitplanes
- ✓ Fertigstellung eines Prototypens
- ✓ Gründliches Testen des Prototypens und Fertigstellung
- ✓ Testmarkteinführung
- ✓ Verbesserungen durch Befragung der Spieler
- ✓ Einführen des fertigen Produktes am österreichischen Markt
- ✓ Weltweit die Spiele anzubieten
- ✓ Weitere Spiele zu entwickeln
- ✓ Kooperationspartner zu finden

8.2 Personal

Aktuell sind wir nur 3 freie Mitarbeiter, jedoch wollen wir bei großem Erfolg des Spieles die Entwicklung fortführen und werden daher weitere Mitarbeiter für die Serviceleistungen und Wartung des Spiels einstellen müssen.

9. Chancen und Risiken

9.1 Gegenüberstellung der Chancen und Risiken

Chancen	Risiken
<ul style="list-style-type: none"> - ansteigende GPS-fähige Handys - weltweite Markteinstieg 	<ul style="list-style-type: none"> - dass sich GPS wegen technischen Mängel nicht durchsetzt - Einstellung der Produktion von GPS-fähigen Endgeräten
<ul style="list-style-type: none"> - „location based games“ Boom - Vormachtstellung am Markt - Kooperationen mit anderen Firmen etc. 	<ul style="list-style-type: none"> - zu hoher Preis des Spieles - Konkurs, da derzeit sehr wenig potentielle Kunden

9.2 Best Case

Unser Produkt wird einen wahren Mobile Gaming Boom auslösen. Außerdem würden wir auch noch eine Partnerschaft mit einem Hersteller mobiler Endgeräte anstreben.

9.3 Worst Case

Unser Produkt verkauft sich am Markt nicht, wir werden von der Konkurrenz ausgeboten. Andererseits könnte sich auch GPS am Markt auf Grund von schlechten technischen Eigenschaften nicht durchsetzen, wodurch für unser Produkt, welches nur mit GPS funktioniert, keine weiteren Endgeräte mehr produziert werden.



10. Lebensläufe

Bergmeister Jürgen

<i>Street</i>	Müllersiedlung 1
<i>City</i>	A-9311 Kraig
<i>E-Mail</i>	berge0000@gmx.at
<i>Phone</i>	+43664 148 87 33
<i>Date of birth</i>	1990-09-11
<i>Place of birth</i>	Sankt Veit an der Glan
<i>Citizenship</i>	Österreich
<i>Career</i>	1997 – 2001 VS Kraig 2001 – 2005 HS BG/BRG Sankt Veit an der Glan since 2005 HTBLVA Villach EDVO
<i>Working experience</i>	2007 Kärntner Sparkasse AG 2008 Raika Bezirksbank Feldkirchen
<i>Hobbies</i>	Volleyball, Eishockey, Fußball
<i>Skills</i>	Programmieren, Betriebliche Organisation, Design



Kofler Benjamin

<i>Street</i>	Johann-Lamprechtstr. 24
<i>City</i>	A-9500 Villach
<i>E-Mail</i>	nogirlsnofun@hotmail.com
<i>Phone</i>	+43650 206 04 90
<i>Date of birth</i>	1990-04-06
<i>Place of birth</i>	Villach
<i>Citizenship</i>	Österreich
<i>Career</i>	1996 – 2000 VS Feistritz/Drau 2000 – 2004 HS Feistritz/Drau since 2004 HTBLVA Villach EDVO
<i>Working experience</i>	2006 Omya Weissenstein
<i>Hobbies</i>	Eishockey
<i>Skills</i>	Programmieren, Betriebliche Organisation, MS Office, SAP



Marschnig Daniel

<i>Street</i>	Dorfstraße 12
<i>City</i>	A-9311 Kraig
<i>E-Mail</i>	daniel.marschnig@aon.at
<i>Phone</i>	+43664 456 84 74
<i>Date of birth</i>	1991-01-10
<i>Place of birth</i>	Sankt Veit an der Glan
<i>Citizenship</i>	Österreich
<i>Career</i>	1997 – 2001 VS Kraig 2001 – 2005 BG / BRG St.Veit an der Glan since 2005 HTBLVA VillachEDVO
<i>Working experience</i>	2006 Ades GesmbH 2007 Infineon Technologies ITOS
<i>Hobbies</i>	Volleyball, Fußball, Musikschule
<i>Skills</i>	Programmieren, SAP, Web-Design Betriebliche Organisation